

04.11.2022 – 09:45 Uhr

Wealth Management wird für Finanzdienstleister immer attraktiver / Globale Bain-Studie zur Entwicklung der Vermögensverwaltung

München/Wien/Zürich (ots) -

- **Durch den weltweiten Anstieg des liquiden Vermögens auf 229 Billionen US-Dollar bis zum Ende der Dekade verdoppeln sich die Umsätze im Wealth Management**
- **Veränderte Ansprüche der Generationen Y und Z fordern von Finanzdienstleistern neue Geschäftsmodelle und Angebote**
- **Mehr als die Hälfte des Vermögens liegt 2030 in ESG-konformen Produkten, Digital Assets sowie in Private Equity und Private Debt**
- **Mit der Positionierung als Komplettanbieter, Kundenmagnet oder Nischenplayer können Finanzdienstleister am Wachstum in der Vermögensverwaltung teilhaben**

Gestörte Lieferketten, steigende Energiepreise und eine schwächelnde Konjunktur infolge der Corona-Pandemie und des Ukraine-Kriegs beeinträchtigen derzeit die Entwicklung der Vermögen auf der ganzen Welt. Doch mittelfristig dürfte sich ihr Wachstum fortsetzen. In der Studie "In a New World: Time for Wealth Management Firms to Shift Course" erwartet die internationale Unternehmensberatung Bain & Company bis 2030 einen weltweiten Anstieg der liquiden Vermögen um gut 90 Billionen US-Dollar auf dann 229 Billionen US-Dollar. Damit wird das Wealth Management mit seinem hohen Anteil wiederkehrender Erträge und seiner großen Kapitaleffizienz für Finanzdienstleister noch attraktiver. Bis zum Ende der Dekade werden sich die Umsätze der Bain-Prognose zufolge auf 509 Milliarden US-Dollar verdoppeln (Abbildung).

Ausbau des digitalen Angebots muss forciert werden

Doch die Herausforderungen sind momentan groß. "Finanzdienstleister müssen ihr Angebot, ihren Vertrieb und ihr Geschäftsmodell umgestalten, wollen sie auch in den kommenden Jahren im Wealth Management erfolgreich sein", erklärt Bain-Partner Dr. Markus Habbel, der Co-Autor der Studie ist. "Das liegt nicht zuletzt an den veränderten Bedürfnissen der nach 1981 geborenen Generationen Y und Z." Schätzungsweise 250 Millionen von ihnen würden 2030 ein jährliches Einkommen von mehr als 100.000 US-Dollar haben und damit zur potenziellen Kundschaft gehören.

"Die Generationen Y und Z beschäftigen sich mit dem Thema Kapitalanlage deutlich mehr als ihre Eltern und agieren selbstständiger", stellt Dr. Christine Weber-Vossen, Associate Partner bei Bain und Co-Autorin der Studie, fest. Finanzdienstleister müssten daher mit Hochdruck ihr digitales Angebot ausbauen. "In entscheidenden Situationen ist aber jüngeren Wohlhabenden eine individuelle persönliche Beratung ebenfalls wichtig", so Weber-Vossen. "Entsprechend lassen sich in Zukunft auch in der Vermögensverwaltung die Erwartungen der Klientel nur mit einem hybriden Ansatz erfüllen."

Rasches Handeln in Wachstumssegmenten tut not

Bei den Kapitalanlagen bahnen sich ebenfalls weitreichende Veränderungen an. In der Bain-Studie werden vier Zukunftsmärkte hervorgehoben:

- **Nachhaltigkeit.** Für drei von vier Mitgliedern der Generation Y ist Nachhaltigkeit ein wichtiges Anlagekriterium. Der Anteil ESG-konformer Produkte wird nach Bain-Schätzungen bis 2030 auf 46 Prozent des verwalteten Vermögens steigen.
- **Private Equity und Private Debt.** Die Überrenditen gerade großer Private-Equity-Anbieter führen zu einer vermehrten Nachfrage nach Anlagelösungen jenseits der öffentlich regulierten Märkte.
- **Digital Assets.** Mit zunehmender Professionalisierung werden rein digitale Anlagemöglichkeiten wie Kryptowährungen zu einem festen Bestandteil im Portfolio. Ihr Anteil erhöht sich in den kommenden fünf Jahren auf 1 bis 5 Prozent des verwalteten Vermögens.
- **Lösungen für den Ruhestand.** Ein weiteres Wachstumssegment ergibt sich aus dem Renteneintritt der Babyboomer. Gefragt sind Lösungen, die weiblichen wie männlichen Pensionären einen sicheren und komfortablen Lebensabend ermöglichen.

Aus Sicht von Branchenkennerin Weber-Vossen haben Finanzdienstleister in der DACH-Region noch jede Menge Handlungsbedarf: "Viele agieren bei Zukunftsthemen wie ESG-konformen Produkten und Digital Assets zu zögerlich. Zugleich fehlt es ihnen an attraktiven Lösungen, die den Bedürfnissen der Babyboomer im Ruhestand

gerecht werden."

Insbesondere drei Geschäftsmodelle versetzen Private-Wealth-Anbieter in die Lage, die vielfältigen Wachstumschancen zu nutzen: als integrierter Komplettanbieter, Kundenmagnet oder als Nischenplayer. Gerade große Finanzdienstleister können, je nach Ausgangslage auch über gezielte Übernahmen, das gesamte Leistungsspektrum in der Vermögensverwaltung abdecken. Zugleich decken sie mit einer konsequenten Digitalisierung die Bedürfnisse jüngerer Gutverdiener ab und erschließen so eine neue Kundengruppe. Die Kundenmagneten dagegen konzentrieren sich auf die Beratung einer möglichst hohen Zahl von Vermögenden und setzen bei nachgelagerten Prozessen auf die Leistungen Dritter. Nischenplayer legen ihren Fokus hingegen auf ein spezielles Kundensegment und spielen hier ihre Stärken entlang der Wertschöpfungskette aus.

Auch DACH-Region ist ein gutes Pflaster

Finanzdienstleistern mit klarer Positionierung bieten sich in den kommenden Jahren auch in der DACH-Region erhebliche Wachstumsmöglichkeiten in der Vermögensverwaltung: "Die neue Generation Wohlhabender und Gutverdienender löst sich aus der traditionellen Hausbankbeziehung und entscheidet sich bewusst für einen Wealth-Manager ihrer Wahl", betont Branchenkenner Habbel. Und er ergänzt: "Wer sich im Wettbewerb durchsetzt, wird nicht nur steigende Umsätze und Gewinne realisieren. Vielmehr wird sich auch die Marktkapitalisierung börsennotierter Vertreter verdoppeln."

Eine Grafik finden Sie hier: <https://ots.de/dHhMQt>

Bain & Company

Bain & Company ist eine international führende Unternehmensberatung, die Führungskräfte in Entscheidungspositionen weltweit bei der Zukunftsgestaltung unterstützt. Mit unseren 64 Büros in 39 Ländern sind wir in unmittelbarer Nähe unserer Kundenunternehmen. Wir arbeiten gemeinsam mit ihnen daran, den Wettbewerb zu übertreffen und neue Standards in den jeweiligen Branchen zu setzen. Partnerschaften aus unserem Ökosystem digitaler Innovatoren ergänzen unsere Expertise und sorgen dafür, dass wir für unsere Kundschaft bessere, schnellere und nachhaltigere Ergebnisse erzielen. In den kommenden zehn Jahren werden wir weltweit mehr als eine Milliarde US-Dollar in Pro-Bono-Projekte investieren. Wir unterstützen Organisationen, die sich den aktuellen Herausforderungen in den Bereichen Bildung, Umwelt sowie wirtschaftliche Entwicklung stellen und sich für Gleichberechtigung in jeder Hinsicht engagieren. Seit unserer Gründung 1973 messen wir unseren Erfolg am Erfolg unserer Kundenunternehmen und sind stolz darauf, dass wir die höchste Weiterempfehlungsrate in der Beratungsbranche haben.

Erfahren Sie mehr unter: www.bain.de, www.bain.at, www.bain-company.ch

Folgen Sie uns auf: [LinkedIn](#), [Facebook](#), [Instagram](#)

Pressekontakt:

Patrick Pelster
Bain & Company
Tel.: +49 89 5123 1524
patrick.pelster@bain.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100897819> abgerufen werden.